

УДК 637.5.03

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫПУСКА КОНФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*И.А. Данилова, кандидат технических наук, доцент,
тел 8(495)377-89-37, danilova@yandex.ru*

*А.В. Спиридонова, старший преподаватель,
тел 8(495)377-89-37, spiridonova@yandex.ru
ФГБОУ ВО «МГАВМиБ-МВА им. К.И. Скрябина»*

Ключевые слова: *эффективность, мясная продукция, маржинальный доход, прибыль, рентабельность.*

В статье рассмотрен экономический эффект производства и реализации конфессиональной продукции в условиях мясоперерабатывающего предприятия ООО «Велес-Агро» для расширения ассортиментных позиций с учетом предпочтения населения Кабардино - Балкарии; представлен расчет себестоимости выпускаемой продукции по системе директ-костинг, проведен маржинальный анализ полученных результатов.

Введение. Спрос на конфессиональные продукты в последнее время неуклонно растет. И дело здесь не только в религиозных предпочтениях или пищевых традициях населения. А в том, что такого рода товары готовы удовлетворить те требования потребителей, которые обычные, после отмены обязательной сертификации, зачастую удовлетворить уже не могут. А именно – предоставить гарантию качества.

Каждый седьмой россиянин исповедует ислам, и каждый год халяльный рынок в России, по данным организаторов выставки MoscowHalalExpo, растёт на 15–20%. Объём рынка оценивается Комитетом по стандарту «Халяль» Духовного управления мусульман в несколько миллиардов рублей. Если раньше купить халяльные (разрешённые шариатом) продукты можно было только в специализированных магазинах возле мечети, то сейчас почти в любом супермаркете есть полка с товарами, помеченными зелёной эмблемой. Сертификатами по стандарту «Халяль» обзаводятся даже крупнейшие мясные переработчики, лидеры рынка вроде компаний «Черкизово» и «Мираторг». Ведь для современного потребителя здоровье и безопасность сегодня стоят на первом месте. В свою очередь продукты «Халяль» нередко позиционируются как

наиболее экологически чистые. В результате спрос на них увеличивается. Можно сказать, что сегмент «религиозных» продуктов становится новым модным брендом, ведь их приобретают не только мусульмане.

Для расширения ассортиментных позиций полукопченых колбас с учетом предпочтения населения Кабардино-Балкарии ООО «Велес-Агро» стало выпускать колбасу «Балыковую» по стандартам Халяль. В соответствии с критериями Халяль свинина и шпик были заменены на мясо птицы. При этом был также учтен фактор того, что значительная часть немусульманского населения в настоящее время отдаёт свои покупательские голоса в пользу диетических продуктов питания. Для производства полукопченой колбасы Балыковая по ТУ9213-001-74894935-2015 на ООО «Велес-Агро» в качестве сырья используют мясо птицы без костей и без кожи, говядину, мясо механической обвалки.

Целью технологов ООО «Велес-Агро» было создать продукт, который бы по вкусу и консистенции был идентичен вкусу и консистенции привычной колбасы «Балыковая» произведенной по ГОСТ, но при этом соответствовал стандартам Халяль.

Технологический коллектив предприятия перед внедрением новой продукции проводил многократные испытания по установлению процентного соотношения мясных ингредиентов, при этом кусочки говядины должны были заменить свинину (которая преобладала в традиционной Балыковой колбасе), оттенив её на срезе. Однако мясо птицы и говядина отличаются по структуре, свойствам, консистенции. В какой-то степени куски говядины диссонируют с нежным мясом птицы, тем более с мелко измельченным мясом механической обвалки (ММО). Кроме того добились сглаживания различий не совсем привычного вкуса полукопченой колбасы Халяль за счет подбора пряностей и добавок. В итоге предприятие остановилось на рецептуре, которая положена в основу разработки технологической инструкции и установлению качественных показателей готовой продукции по ТУ предприятия. В ее основе следующие виды сырья: мясо птицы без костей и без кожи, говядина, мясо механической обвалки.

ООО «Велес-Агро» взял за основу традиционную технологию изготовления, скорректировав некоторые процессы под особенности свойств исходного сырья, в частности это касалось в первую очередь процесса измельчения. При изготовлении нового вида колбасы технологи пробовали различные варианты измельчения мяса, однако, в результате не удалось достичь такого же эффекта мраморности на срезе с используемыми видами мяса. Тем не менее, удалось воссоздать органолептические свойства, характерные для жирной свинины, что, в

конечном итоге, сказалось на консистенции готового продукта. Данную колбасу соответствующую канонам Ислама, решили производить под названием «Балыковая» по ТУ предприятия.

Технология создала базу для последующих экономических расчетов. Подробное описание требуется для более детального подсчета всех издержек производства. Нами были проведены поэтапные экономические расчёты.

Этап 1. ООО «Велес-Агро» в расчётах за продукцию между своими структурными единицами использует трансфертные цены, базирующиеся на определении затрат. В цех глубокой переработки тушки цыплят-бройлеров поступают из убойного цеха, в связи с чем стоимость тушек предопределена его издержками и заложенным в неё уровнем рентабельности. Затраты убойного цеха на производство 1кг тушек цыплят – бройлеров составляют 91 рубль.

Из убойного цеха в цех глубокой переработки 1 кг продукции поступает в размере 96 рублей.

Этап 2. Для выпуска сменного объёма производства колбасы «Балыковая» в 200 кг необходимо использовать 174 шт. потрошенных тушек цыплят-бройлеров средней массой 1,4 кг, из этого объёма для колбасы было использовано 170,8 кг мяса птицы без костей и кожи.

Количественный расчет сырья для производства колбасы «Балыковая» позволил перейти к стоимостным оценкам.

Этап 3. На данном этапе был проведен расчет затрат на производство колбасы «Балыковая» в соответствии с традиционной схемой калькулирования. установлено, что себестоимость 1 кг колбасы «Балыковая» на уровне 237,7 руб.

Данное предприятие начиная с 2015 года ввело в экономическую практику организацию управленческого учета, данные которого необходимы для оперативного и своевременного управления предприятием. В связи с чем формирование производственной себестоимости стали проводить по системе директ-костинг. Конечные результаты, полученные при системе директ-костинг представлены в таблице 1.

При цене 349 руб. (в т.ч. НДС 18%) предприятие получает прибыль за каждый кг реализуемой продукции в размере 58,1 руб. (уровень рентабельности 24,4%).

Введение управленческого учёта позволило провести маржинальный анализ полученных результатов (таблица 2).

Этап 4. Деление затрат на постоянные и переменные, расчет суммы маржинального дохода позволяют установить степень влияния объёмов

Таблица 1 - Основные экономические показатели производства колбасы «Балыковая» (при калькуляции по переменным затратам).

Показатели	На 1 кг продукции, руб.	На годовой выпуск продукции (54750 кг.), тыс. руб.
Выручка (без НДС)	295,8	16195050
Прямые (переменные) затраты	149,3	8174,2
Прямая (переменная) оплата труда	44,2	2420,0
Прочие переменные производственные расходы	17,8	974,6
Маржинальный доход	84,5	4626,4
Постоянные общепроизводственные расходы	23,9	1308,5
Постоянные общехозяйственные расходы	2,5	136,9
Прибыль	58,1	3181
Уровень рентабельности, %	24,4	

Таблица 2 - Показатели маржинального анализа результатов производства колбасы «Балыковая»

Показатели	Полученные величины
Выручка за 1 кг, руб. (без НДС)	295,8
Переменные затраты на единицу продукции ,руб	211,3
Маржинальный доход на единицу продукции, руб.	84,5
Маржинальный доход на годовой выпуск продукции, тыс. руб.	4626,4
Постоянные затраты на годовой выпуск продукции, тыс. руб.	1445,4
Точка безубыточности, кг	17100,0
Запас финансовой прочности, тыс. руб.,	11136,9
Запас финансовой прочности, %	68,8
Операционный рычаг	1,45

производства на абсолютную величину получаемой прибыли; а также определить тот объем продаж с которого начинают получать прибыль. Максимум прибыли достигается на пределе производственной мощности, что согласно расчетам точки безубыточности 2017 года составило 17100,0 кг. Не менее важным при принятии производственных решений является показатель запаса финансовой прочности, который показывает, объёмы продаж сверх объёма, обеспечивающего безубыточность. Чем

меньше эта величина, тем рискованнее производство и реализация данной продукции. Запас финансовой прочности составляет 11136,9 тыс. руб (68,8%). Любое изменение объёма производства, в силу непропорциональности затрат и результатов деятельности вызывает значительное колебание прибыли - эффект операционного рычага. Это значение показывает насколько процентов изменится маржинальный доход при изменении прибыли от реализации на 1%. Чем выше значение этого показателя, тем выше уровень предпринимательского риска и наоборот. При принятии управленческих решений изучаемым предприятием оценивается уровень производственного риска, целесообразность изменения объёма производства и продаж; сравниваются различные варианты распределения затрат на постоянные и переменные. Операционный рычаг в 2017 году составил 1,45. В соответствии с производственной программой ООО «Велес-Агро» планирует повысить выпуск полукопченой колбасы «Балыковая» в 2018 году до 60500 кг (на 10%).

Выводы: Согласно прогнозируемым расчетам увеличение выпуска колбасы «Балыковая» на 10% позволит на 23,8 % повысить уровень точки безубыточности, на 4,4 % повысить запас финансовой прочности в стоимостном выражении или на 5,5% в количественном, операционный рычаг снизится на 51%.

Библиографический список

1. Узаков, Я.М. Переработка мяса и производство мясopодуков по технологии «Халяль» [Текст] / Я.М. Узаков. - Алматы, 2008. - С. 33-36.
2. Чебакова, Г.В. Товароведение, технология и экспертиза пищевых продуктов животного происхождения [Текст] / Г.В. Чебакова. -М.: КолосС, 2011 - С. 244 - 255.

THE EFFICIENCY OF THE PRODUCTION OF RELIGIOUS PRODUCTS IN TERMS OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES

Danilova I. A., Spiridonova V. A.

Keywords: *efficiency, meat production, marginal income, profit, profitability.*

The article considers the economic effect of the production and sale of confessional products in the meat-processing enterprise "Veles –agro" to expand the range of positions, taking into account the preferences of the population of Kabardino-Balkaria; the calculation of the cost of products under the direct-costing system, conducted a marginal analysis of the results.